Principiile stabilirii obiectivelor

de Andy Szekely

Cuprins:

- De ce să îţi stabileşti obiective ? *(pag 5)*
- Principiul 1: Afirmaţia pozitivă *(pag 8)*
- Principiul 2: Crează scopuri realiste şi motivante *(pag 11)*
- Principiul 3: Influenţează rezultatele în mod direct *(pag 13)*
- Principiul 4: Stabileşte criterii de succes *(pag 15)*
- Principiul 5: Evaluează implicaţiile *(pag 17)*
- Evaluează-ţi resursele *(pag 20)*
- Acţionează !!!! *(pag 22)*

Cum abordezi o problemă pe care urmează să o rezolvi ? Crezi că îți va fi mai uşor dacă planifici modul de rezolvare, sau cel puțin ştii care este în mod concret rezultatul final… ?

Iată un exemplu:

Un pasager se urcă într-un taxi şi şoferul, un bătrânel simpatic şi binevoitor îl întreabă:

- *Unde vrei să mergi ?*
- *Nu vreau să merg pe strada Sperantei şi nici pe Solidarității.*
- *OK ! Unde vrei să mergi atunci ?*
- *Nu ştiu…. dă-i drumul…. Să nu fie în Piața Centrală !*
- *Bine, bine, da unde vrei să ajungi ?*
- *Stii ceva, sunt obosit şi stresat, condu şi vedem noi unde ajungem…*
- *Bine…!*

În viața de zi cu zi nu toate drumurile duc în "Piața Centrală". Om cu foarte multă experiență, taximetristul se învârte în cerc până când clientul îşi limpezeşte gândurile şi se hotărăşte unde vrea să ajungă de fapt. Apoi, lucrurile par mult mai simple pentru amândoi.

A stabili cu exactitate rezultatul dorit este o bornă importantă pe drumul către succes.

Diferite abordări în management au "tranşat" această problemă. Un model clasic este cunoscut sub numele SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Timely). Mai concret, obiectivul trebuie să fie specific, măsurabil, realizabil, realist şi cu limită de timp. Este un model bun şi des folosit în management. În acest manual îți propun un model nou !

De ce să îți stabilești obiective ?

Motto: *Eşecul planificării înseamnă planificarea eşecului (Brian Tracy)*

97% din populaţie nu a scris niciodată propriile scopuri pe hârtie.
Aceste anchete sociologice făcute (evident) în SUA ar putea sa aibă un grad de acurateţe relativ, însă ceea ce se întâmplă cu oamenii care îşi stabilesc ţeluri scrise este grăitor: cei 3% dintre persoanele care au avut obiective scrise erau peste 20 de ani mai bogaţi decât toţi ceilalţi 97% la un loc. *(studiul a fost realizat de Universitatea Yale, între 1953-1973)*

Motivul principal pentru care oamenii de regulă nu îşi stabilesc obiective este frica !

Condiţionările pe care le primim de la mediul în care trăim se regăsesc în dialogul nostru interior şi sunt în cea mai mare parte negative sau eronate.
(peste 75% după unii autori).

Aceste condiţionări sunt create pe baza percepţiilor noastre greşite despre lumea în care trăim. Cele mai importante sunt reproduse mental sub forma unor mesaje blocante de tipul "nu pot...", "nu sunt în stare...", "trebuie să..."

Un alt motiv pentru care oamenii nu îşi stabilesc obiective scrise este incapacitatea de a crea o viziune pentru viitor şi implicit de a te motiva. Prin contrast cu cei care nu îşi fixează obiective, oamenii de succes au o abilitate specifică: crează mental un viitor foarte bine definit în imaginaţie.

Din acest punct de vedere ei adoptă (sau păstrează) atitudinea copiilor. Copiii mici de regulă nu au nici o dificultate în a răspunde la intrebarea "Ce vrei să te faci când vei fi mare ?". Pe de altă parte, mulţi oameni maturi sunt mai puţin prompţi să răspundă la întrebarea "Cum te imaginezi că vei fi peste zece ani ?". De fapt, probabil că aceeaşi oameni au dificultăţi şi cu întrebarea: "Ce faci în weekend ?"

Ce se întâmplă de fapt ?

Intervine un mecanism mental blocant de tipul :
Aş vrea să.... dar nu pot...pentru că.... şi mai am şi de..... etc.
Mi-ar place să..... dar trebuie să.....mai ales că....etc.

Aşadar, primul pas pe care este bine să îl faci pentru a stabili obiective de succes este curățirea terenului de aceste "buruieni" care cresc în dialogul interior.

Un alt motiv pentru care mulți oameni nu au obiective clare este faptul ca nu ştiu cum să le stabilească în mod sistematic. În sistemul de invățământ românesc nu există nici măcar o oră de studiu pentru a arăta importanța stabilirii de obiective. (În cel japonez există o oră pe săptămână). Nu este deci de mirare că în general oamenii sunt neinteresați să aloce timp pentru planificarea propriilor țeluri. Acesta este exact scopul acestui curs. Să ofere o modalitate flexibilă şi concisă de stabilire a obiectivelor împreună cu principiile care o însoțesc.

Principiul 1:
Afirmația pozitivă

Spune ce vrei să obții, nu ce vrei să eviți

Motto: *Dacă nu ştii ce vrei, înseamnă că orice rezultat este acceptabil*

Cum abordezi o problemă pe care urmează să o rezolvi ?
Crezi că îți va fi mai uşor dacă planifici modul de rezolvare, sau cel puțin ştii care este în mod concret rezultatul final… ?

Diferite abordări în management au "tranşat" această problemă.
Un model clasic este cunoscut sub numele SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Timely). Mai concret, obiectivul trebuie să fie specific, măsurabil, realizabil, realist şi cu limită de timp. Este un model bun şi des folosit în management.

Totuşi, din perspectiva psihologică această formă de stabilire a obiectivului este numai o parte din poveste. De exemplu, se mai adaugă formularea pozitivă (primul principiu) şi factori motivaționali (al doilea principiu).

În primul rând, atunci când îți stabileşti un obiectiv acesta trebuie să fie specific şi exprimat în termeni pozitivi.

Să facem un mic experiment. În urmatoarele secunde concentrează-te să nu te gândesti la un elefant roz. Scopul este verificarea abilității tale de a evita sa te gândeşti la un elefant roz. Nu te gândeşti la un elefant roz ? Buuun !

***

Acum, pentru a încheia experimentul, te rog să răspunzi la următoarea întrebare:
Ce culoare are elefantul ?

Loc pentru răspuns: _____

Dacă ai reuşit să NU răspunzi la această întrebare, eşti o excepţie. Marea majoritate a oamenilor, la fel ca în povestea colegului meu, se gândesc exact la ceea ce intră în aria lor de atenţie. În plus, creierul are proprietatea naturală de a îndepărta negaţiile şi de a percepe în termeni pozitivi mesajele communicate.

În consecinţă, pentru a avea succes trebuie să îi transmiţi creierului mesaje formulate în termeni pozitivi. Este valabil pentru mesajele pe care le transmiţi propriului creier, dar şi pentru mesajele pe care le transmiţi celorlalte creiere atunci când comunici.

Când îţi propui un obiectiv, fă acest lucru în termeni pozitivi. Nu mai vreau sa fiu gras(ă), este un obiectiv greşit formulat. Vreau să fiu suplu(a) este un obiectiv bine gândit.

Când le propui celorlalţi obiective, fă acest lucru în termeni pozitivi. Un părinte care îi striga copilului "Nu SĂRI ca un bezmetic !", îi transmite de fapt la nivel inconştient să continue.
Ce să mai spunem despre un mesaj de genul "Ai să CAZI …! "… şi de cele mai multe ori la finalul episodului acelaşi părinte se simte îndreptăţit să îl "altoiască" pe neastâmpărat spunându-i: "Ţi-am spus eu că o s-o păţeşti…. Dacă n-ASCULŢI ce-ţi spun ! "

Prin contrast, un părinte avizat îi va striga copilului său care se apropie de o stradă periculoasă: Georgel, STAI ! sau Georgel, STOP !, Opreşte-te ! El va folosi această formulă în loc de "Nu mai FUGI"…

Evident, în viaţa adultă se întâmplă exact la fel. Ne condiţionăm reciproc pentru mai mult sau mai puţin succes în funcţie de modul cum folosim două litere: "nu".

Principiul 2:
Crează scopuri realiste şi motivante

Crează obiective realizabile, dar nu facile. Obiectivele uşor de atins nu sunt motivante, iar cele prea dificile sunt demotivante.

Întrebare : *Cum se mănâncă un elefant ?*
Răspuns : *Feliuţă cu feliuţă !*

Aşadar, ţintele trebuie dimensionate astfel încât să nu fie nici prea mari, demotivante, nici prea mici.

De exemplu, dacă tu consideri că este foarte dificil de comunicat cu ……, s-ar putea să nu fie realist să îţi petreci toata săptămâna împreună cu el (ea). Trei discuţii de câte 5 minute este probabil o sarcină realistă.

Altă întrebare: *Cât de mari trebuie să fie feliile ?*

Răspunsul îţi aparţine în totalitate. Ca idee generală, obiectivele mai dificile te vor învăţa mai multe despre tine însuţi (însăţi). Vrei să înveţi mai multe despre tine ?

Îţi sugerez că dacă ai dubii să adaugi extra-dificultate, pentru că încă nu ştii de cât eşti capabil(ă).

De asemenea, acordă-ţi suficientă libertate pentru a modifica obiectivele propuse ori de câte ori simţi că este necesar. Scopul este să realizezi un obiectiv important pentru tine, iar nu să eşuezi cu un obiectiv magnific.

Principiul 3:
Influențează rezultatele în mod direct

Te poți schimba numai pe tine însuți. Mai mult, orice schimbare trebuie pusă în legătură cu tine, nu trebuie să depindă de acțiunile altcuiva. Ceilalți te pot ajuta, însă tu eşti cel care trebuie să soliciți acest ajutor.

Verifică dacă rezultatul dorit este ceva asupra căruia ai responsabilitate – şi asigură-te că ai controlul asupra resurselor de tipul: cum te simți, ce crezi şi cum te comporți.

Ce resurse ai la dispoziție pentru a obține rezultatele?

Aşadar, tu eşti cel care trebuie să acționezi, nu altcineva ! De aceea, toate obiectivele tale trebuie să înceapă cu formula: "Eu voi,..." urmată de acțiunea pe care o vei face.

Există două modalități prin care poți vorbi despre ceea ce faci, ambele cu impact deosebit asupra obiectivelor.

Prima este aşa numita "voce activă", ceea ce înseamnă că tu eşti persoana care acționează. De exemplu: *"Eu stabilesc obiectivul"*.

Al doilea mod este "vocea pasivă". Aceasta pune accentul pe ceea ce se face. De exemplu: *"Obiectivul este (a fost) stabilit"*.

Vocea pasivă evită responsabilitatea şi este prodigios folosită de politicieni. Nimeni nu se găseşte in fraza, ca in exprimarea: *"În perioada ..... s-au făcut anumite greşeli."* (oare cine le-o fi făcut ???)

Uneori vocea pasivă poate fi utilă pentru a evita tensiunile în discuții ("Îmi pare rău că se înțelege greşit...."), însă nu pentru stabilirea obiectivelor.

Principiul 4:
Stabileşte criterii de succes

Motto: *Obiectivele sunt visuri cu termene limită.*

Cum vei şti că eşti pe drumul cel bun ? Aceasta este o întrebare importantă pentru momentul actual. Unul din lucrurile cele mai frecvente care se întâmplă în legătură cu urmărirea obiectivelor este apariția interferențelor.

Sunt tot felul de lucruri care îți pot distrage atenția. Începând cu elemente minore (televizor, telefon) pînă la alte obiective care pot părea mai importante sau mai urgente.

Din acest motiv, este important să fii flexibil în găsirea metodelor de monitorizare a progresului:

În primul rând, obiectivele trebuie delimitate în timp. Poți face acest lucru în două feluri: stabileşti un termen limită sau stabileşti un anumit număr de săptămâni în care să realizezi ce ți-ai propus.

Ele ar trebui să acopere următoarele intervale: termen scurt (în luna următoare), termen mediu (între una şi şase luni), termen lung (şase luni - un an)

În al doilea rând, trebuie să decizi în mod specific cum vei monitoriza progresul. Vreau să dansez mai bine este un obiectiv prea ambiguu. Vreau ca în trei luni să pot dansa samba şi rumba este un obiectiv mai bun.

Anumite obiective sunt măsurabile în termeni foarte specifici. De exemplu, voi alerga 1500 metri în şase minute este un obiectiv specific.

Alte obiective pot fi măsurate prin metode mai puțin tangibile. Aici este important să fii atent cum te simți sau ce simți în legătură cu progresul făcut. De exemplu, voi fi calm atunci când discut cu Popescu, presupune să ai o anumită percepție a stării de calm. Acesta este un obiectiv cu măsurare subiectivă.

Principiul 5:
Evaluează implicațiile

Motto:

Este nevoie de numai două lucruri pentru a realiza scopurile:
Decide exact ce anume vrei şi hotărăşte-te să plăteşti preţul...
(Bunker Hunt)

La ce anume va trebui să renunţi pentru a putea să realizezi obiectivul ales? Care este costul îndeplinirii obiectivului ? Merită ? Acestea sunt întrebările prin care evaluezi implicaţiile.

Costurile şi implicaţiile atingerii scopurilor tale nu se referă numai la bani sau timp. Sunt şi alţi factori foarte importanţi.

De exemplu, să presupunem că eşti decis să devii un foarte bun jucător de tenis de masă. Ce se va întâmpla cu celelalte arii ale vieţii tale ? Cariera ta va fi afectată în vreun fel ? Vei mai avea destul timp să petreci cu familia şi prietenii ?

Uneori poate părea tentant să te dedici total atingerii unui scop pentru a te asigura că îl vei realiza. Este cazul multor oameni de afaceri sau celebri profesionişti medici, avocaţi, etc.

Experienţa lor demonstrează că, aşa cum surprinde frumos Stephen Covey, nu au pus scara pe zidul care trebuia. La final de carieră aceştia se "trezesc" singuri, ignoraţi şi nefericiţi.

Îmi aduc aminte de o metaforă similară auzită la un curs: În pădurea tropicală era un grup de cercetători care căutau o peşteră despre care ştiau că se află în acea pădure. La un moment dat, pentru că nu erau siguri că se găsesc pe drumul cel bun, aceştia l-au rugat pe cercetaş să se urce într-un copac înalt pentru a verifica dacă se îndreaptă spre peşteră.

Ajuns în vârf, cercetaşul a fost întrebat de cei de jos:
- Suntem pe drumul cel bun ?
- Nu, suntem în altă pădure !

Îţi poate fi de ajutor pentru a evalua aceste implicaţii să te gândeşti foarte serios prin ce anume vrei să te defineşti ?

Vrei să te identifici cu munca ta într-atât încât restul vieţii tale să nu fie relevant ? Vrei ca numele tău să fie mai puţin important decât titlul ? Dacă da, atunci probabil că preţul plătit merita şi eşti pe drumul cel bun.

Totuşi, cred că este bine să ai în vedere măcar acele arii ale vieţii care îţi asigură o sănătate bună în sens larg. Când spun sănătate, mă refer la definiţia dată de Organizaţia Mondială a Sănătăţii:

"Sănătatea este o stare generală de bine la nivel fizic, mental şi social, iar nu absenţa bolii sau a infirmităţii "

Aşadar, cum poţi să îţi urmăreşti obiectivele şi în acelaşi timp să te asiguri că te menţii într-o formă fizică bună, cu o atitudine pozitivă şi că îţi dezvolţi relaţiile bune cu cei din jur ?

Pe de altă parte, sunt momente în viaţă când este necesară o dedicare totală pentru a reuşi. De exemplu, pregătirea pentru un examen crucial în carieră sau o verificare completă a stării de sănătate pot fi priorităţi absolute şi cronofage la un moment dat.

În acest caz, întrebările la care trebuie să răspunzi sunt de tipul:
Cum pot să mă asigur că cei din jurul meu mă susţin ?
Cum pot să îmi păstrez celelalte preocupări (cariera) ?, etc.

O atenţie specială trebuie acordată beneficiilor "ascunse" pe care le ai din comportamentul prezent. Revenind la exemplul precedent, cu tenisul de masă, îmi aduc aminte de un prieten care a făcut exact acest lucru: iniţial pasiunea lui pentru tenis a început ca o joacă, atunci când ieşea seara cu prietenii. Apoi, pe măsură ce devenea din ce în ce mai bun, nu mai avea adversar pe măsură în grupul de prieteni şi a început să caute alţi parteneri. Mai mult, prietenii lui au început să găsească tot felul de scuze pentru a nu mai merge împreună la tenis. Cui îi place să fie bătut sistematic ? (chiar dacă e "doar" un joc).

Acesta a fost un cost pe care prietenul meu nu îl anticipase dar pe care în cele din urmă a fost dispus să îl plătească. Jocul lui mediocru, înainte de a deveni expert avea beneficiile timpului petrecut cu prietenii. Acum, ei nu îi mai puteau spune **"eşti de-al nostru"**...

Ca o concluzie generală, toate aceste întrebări au un singur scop: Să evaluezi dacă merită să plăteşti preţul pentru realizarea obiectivelor tale.

Evaluează-ți resursele

De ce resurse dispui pentru a-ți îndeplini obiectivele ? Resursele sunt orice lucru te poate ajuta pentru aceasta. Întotdeauna vei fi mai motivat să îți atingi obiectivele atunci când ştii că ai resursele de care ai nevoie.

Resursele sunt cele care te vor muta de la starea prezentă (ceea ce vrei să schimbi, situația la care vrei să renunți) către starea dorită (ceea ce vrei să realizezi).

Resursele pot fi interne (care stau în puterea ta) şi externe (pe care le poți obține de la alte persoane).

Întrebările cheie pe care este bine să ți le pui pentru a evalua resursele sunt următoarele:
Ce resurse am deja ?
Ce alte resurse am nevoie ?
Cum pot să obțin mai mult ajutor ?

Acest proces de stabilire a resurselor are de regulă un efect psihologic de reasigurare. Multe dintre resursele de care dispui deja pot fi utilizate pentru îndeplinirea mai multor obiective. Scopurile tale nu sunt izolate. Ele merg "mână în mână". Calitățile pe care le ai, precum şi rezultatele parțiale pe care le obții pentru unele obiective pot fi resurse pentru celelalte obiective.

Aşadar, la evaluarea resurselor se poate crea o listă cu cele mai importante resurse comune - cele mai importante atuuri de care dispui pentru a-ți îndeplini dorințele !

După ce ai compus această listă, este momentul să treci la acțiune !

Acționează !!!!

În primul rând, vreau să te întreb dacă poți aloca 10 minute dimineața și 10 minute seara pentru urmărirea obiectivelor tale ?

Eu cred că da !

Ca orice lucru nou pe care îl faci (dacă nu cumva deja faci asta), și acesta necesită fermitate.

Singurele momente din viața mea când am realizat într-adevăr ce mi-am propus au fost acelea când am fost neclintit în hotărârea de a face ce mi-am propus.

Am un prieten cu care locuiam în aceeași cameră de cămin, împreună cu alți trei colegi. Într-o seară voiam să ne uităm la "Dallas" și pentru că avea de învățat, s-a băgat sub masă, cu tot cu veioză, a făcut un paravan din fața de masă și a învățat în vreme ce noi ne delectam cu televizorul.

Mi s-a părut un pic exagerat atunci, ce-i drept ! Dar dincolo de exagerare, cred că este un exemplu bun de fermitate și dedicare atunci când vrei să faci ce ți-ai propus. Și este important să faci asta indiferent de interferențele din jurul tău.

Anthony Robbins spunea: "Dacă nu ai planul tău, alții te vor include în planurile lor". Și e foarte adevărat !

Așadar, ce să faci în cele 10 minute:

Dimineața, treci în revistă obiectivele tale de peste zi. Stabilește un număr de 3-5 obiective pe care să le scrii pe o hârtie format A5 sau mai bine jumătate dintr-un A5.

Sunt două ingrediente importante ale acestei liste:

1. Să cunoști durata ! Dacă ești ca mine, atunci probabil ți se întâmplă să nu poți estima durata unui obiectiv de zi. De exemplu, când scriu acest curs, îmi este cam greu să estimez cât va dura să scriu un mesaj. Nu au toate aceeași dimensiune și nu am mereu aceeași inspirație.

Totuși, am observat că dacă mă focalizez și perseverez, după o vreme încep să pot estima tot mai bine timpul.

2. Focalizează-te pe lucrurile care sunt cu adevărat importante. Adică, cele care îți servesc ție, celor din jurul tău şi binelui general.

Pe acest criteriu, stabileşte prioritățile zilei, iar nu pe un alt criteriu. În acest mod te asiguri pe termen lung că vei fi mulțumit de tine şi de rolul tău în societate.

În concluzie, în 10 minute petrecute dimineața vei avea o listă cu lucruri de făcut, în ordinea priorităților şi cu durata alocată fiecărui obiectiv.

***

Tot ce îți mai rămâne de făcut este să pui în practică cele de mai sus.

Rezultatele ?

Ar trebui să vezi şi să simți primele semne ale succesului în două săptămâni.

Orice ar fi, nu te lăsa distras de televizor, amici sau urgențe. Obiectivele bine stabilite şi realizate sunt cel mai puternic motivator din câte există.

Succesul atrage succes !

Dacă ți-a fost de folos informația din acest raport special, poți sa îl recomanzi prietenilor tăi printr-un click aici. Mulțumesc.

Poți să primești mai multe resurse gratuite, rapoarte speciale si e-cursuri intr-un mod foarte simplu: click aici şi înscrie-te acum la newsletter *(dacă nu te-ai înscris deja)*

Inspirație !

Alte rapoarte scrise de Andy Szekely:

Principiile stabilirii obiectivelor	Optimizare personală
Manipularea dialogului interior	Optimizare personală
Super Tehnici de memorare	Optimizare personală
Cum să dai feedback fără să rănești?	Persuasiune și influențare
Secretul motivării celorlalți	Persuasiune și influențare
Tactici de influențare subtilă	Persuasiune și influențare
Mastermind	Leadership / Antreprenoriat
Alpha Leadership	Leadership / Antreprenoriat
Strategia Disney	Leadership / Antreprenoriat
Ghidul inițiatului în prezentări cu public	Training/Speaking/Coaching
Coaching pentru succes personal și profesional	Training/Speaking/Coaching
Minighid de educație continuă	Training/Speaking/Coaching

Andy Szekely

Andy Szekely este trainer, speaker, coach și autor. El are o experiență de peste 12 ani în domeniul educației adulților. A studiat intensiv în SUA, Anglia, Austria și Canada, cu peste 40 de traineri de renume, psihologia aplicată în business și dezvoltare personală.

Andy este autorul cărților NLP Calea Succesului, Ghidul Credibilității Profesionale și Ghidul realizării scopurilor precum și a 17 CD-uri de tip audiobook pe teme educaționale. A scris sute de articole pentru dezvoltare personală și profesională care sunt citite de peste 18.000 de abonati ai newsletterului de pe siteul www.andyszekely.ro

Ca autor de programe inovative de training, Andy a creat conceptele Self Mastery, Influence Mastery, Business Mastery și Trainer & Speaker Bootcamp. A creat și dezvoltat primele tabere de dezvoltare personală și profesională din România (BootCamp), de care beneficiaza anual peste 200 de participanți.

În calitate de consultant extern Andy a susținut traininguri la cele mai mari companii din Romania cum ar fi IBM, Coca Cola, DACIA sau Avon. Clienții de coaching cu care lucrează Andy sunt persoane din topmanagementul companiilor multinaționale (CEO sau Sales manageri ai celor mai mari companii din Romania).

e: contact@andyszekely.ro
t: 0723.390.139
w: www.andyszekely.ro